

Tilburg University

Bouwfraude in breder perspectief

van Damme, E.E.C.

Published in:

JUVAT-dag 2002; Bundeling van Lezingen Gehouden op 25 april 2002

Publication date:

2002

Document Version

Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):

van Damme, E. E. C. (2002). Bouwfraude in breder perspectief. In D. D. Dielissen-Breukers, R. P. M. Dielissen, A. J. E. van Dok, & L. E. J. Jonker (Eds.), *JUVAT-dag 2002; Bundeling van Lezingen Gehouden op 25 april 2002* (pp. 53-71). Unknown Publisher.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Bouwfraude in Breder Perspectief¹

Prof.Dr. E.C. Van Damme²

1. Introductie

De rol van de overheid in het economisch en maatschappelijk spel is aan verandering onderhevig. De gedachte dat de overheid zich minder als actief speler moet opstellen en zich moet beperken tot de rol van spelontwerper en scheidsrechter wint steeds meer terrein. Ook in Nederland herpositioneert de overheid zich op deze manier. De overheid moet echter nog wennen aan haar nieuwe rol en net zoals in het buitenland, worden daarom ook hier fouten gemaakt. Fouten ontstaan vooral omdat de moeilijkheid van het spel onderschat wordt: goede marktwerking ontstaat immers niet vanzelf maar vereist adequate spelregels, en het ontwerpen en handhaven van goede spelregels is moeilijk (Van Damme, 2001a, b). In deze bijdrage beperk ik me tot het meest eenvoudige geval: het maken van goede aanbestedingsregels. Deze situatie is relatief eenvoudig omdat een aanbesteding, of veiling, in tijd en plaats geconcentreerd is: de situatie is dus overzichtelijk, het spel 'one-shot' (Van Damme, 2001c). Aan de hand van diverse veilingen die de Nederlandse overheid georganiseerd heeft illustreer ik dat zelfs in deze situatie de kans op fouten niet gering is. De bouw past in mijn rijtje voorbeelden: juist omdat in deze situatie de overheid het spel niet goed georganiseerd had en de sector heeft laten doormodderen zijn de problemen ontstaan.

Het is eenvoudig op het gebied van aanbesteding een aantal dossiers te noemen waarin de Nederlandse overheid minder gelukkig heeft geopereerd:

- (i) De veiling van frequenties voor mobiele telefonie (2G) in 1998, waarbij de Nederlandse overheid door de Europese Commissie teruggefloten werd,

¹ Voordracht gehouden tijdens de alumnidag van JUVAT op 25 april 2002, georganiseerd door de Juristenvereniging voor Afgestudeerden in Tilburg. De auteur bedankt Chris Jansen voor nuttig commentaar op een eerdere versie; april 2002; herzien 15 juli 2002.

² Hoogleraar Micro-economics, Katholieke Universiteit Brabant, CentER for Economic Research, P.O. Box 90153, 5000 LE Tilburg, The Netherlands.
Phone: +31-(0)13-4663045, Fax: +31-(0)13-4663066, eric.vandamme@kub.nl
Homepage: <http://center.kub.nl/staff/vandamme>

- zodat zij op het laatste moment de veilingregels moest aanpassen (Van Damme, 1998).
- (ii) De veiling van UMTS-frequenties in de zomer van 2000, die slechts een kwart opbracht van wat Minister Zalm van Financiën verwacht had en die eindigde in moddergooien tussen twee veilingdeelnemers, Versatel en Telfort, waarbij de Nederlandse overheid niet tussenbeide kwam (Van Damme, 2000a, b).
 - (iii) De voorgenomen veiling van frequenties voor commerciële radio, die afgeblazen werd na een succesvolle lobby van de gevestigde radiostations, hetgeen tot een ware *soap* in de Tweede Kamer leidde.
 - (iv) De voorgenomen veiling van vergunningen voor het exploiteren van benzinestations langs het hoofdwegennet, waarbij het traject nog werd ingezet onder Paars I, door toenmalig Minister van Economische Zaken Weijers, maar waarbij in de laatste Kamervergadering voor de verkiezingen van 2002, Minister Zalm de opdracht kreeg het huiswerk nog eens over te doen, waarna deze zijn opvolger succes wenste met dit ellendedossier (Van Damme, 2002, Tweede Kamer 2002a, Volkskrant 2002a).
 - (v) De perikelen rond de aanbestedingsregelingen in de bouw, die tot een parlementaire enquête hebben geleid (Van Damme, 2001d, Tweede Kamer, 2002b).

De lijst van probleem dossiers is lang, maar het zou geen moeite kosten deze nog verder uit te breiden. De problemen worden, zoals gezegd, vaak veroorzaakt doordat de markt zich niet zo eenvoudig laat sturen als de overheid wel zou willen. Het siert de Nederlandse overheid dat zij ondertussen dit probleem erkend heeft en dat zij een begin gemaakt heeft met het zoeken naar een oplossing. In de zomer van 2001 werd een MDW-werkgroep ‘Veilen en Andere Allocatiemechanismen’ ingesteld, die als opdracht kreeg een afwegingskader te ontwikkelen voor welk allocatiemechanisme in welke situatie het best kon worden ingezet en hoe zo’n mechanisme dan het best zou kunnen worden vormgegeven. In paragraaf 2 geef ik een samenvatting van de belangrijkste conclusies van deze commissie, die ondertussen reeds door het kabinet zijn onderschreven. (Tweede Kamer, 2002c). In de daaropvolgende paragrafen ga ik dan kort in op een aantal probleem dossiers en bespreek ik een aantal gezamenlijke kenmerken. De benzinemarkt staat centraal in paragraaf 3, de verdeling van frequenties in paragraaf 4, terwijl de bouw in paragraaf 5 aan de orde komt. Het artikel sluit af met een korte conclusie.

2. Veilen of aanbesteden?

Aanbesteding is een methode van inkopen waarbij de opdrachtgever een beschrijving van de eisen waaraan het product moet voldoen aan geïnteresseerde partijen beschikbaar stelt, die vervolgens een offerte uitbrengen, waarna de opdrachtgever tot gunning overgaat. Het gunningcriterium kan de laagste prijs zijn, maar ook het meer rekbare begrip van de ‘economisch meest voordelige aanbidding’, dat het mogelijk maakt ook die kwaliteitsaspecten die vooraf minder goed beschrijfbaar zijn, te incorporeren. Een veiling is een verkoopmethode waarbij de verkoper het aangeboden product (of recht) vooraf volledig omschrijft en dit via een nauwkeurig omschreven procedure aan de hoogste bieder verkoopt. Vanuit economisch oogpunt bezien is het verschil niet zo zeer dat het in het ene geval om inkoop en bij het andere om verkoop gaat; van belang is vooral dat bij een veiling de verkoper zich vooraf aan bepaalde spelregels gebonden heeft, terwijl bij een aanbesteding (ofwel ‘beauty contest’) de inkoper discretionaire bevoegdheid behoudt. Een belangrijke overeenkomst tussen deze twee situaties is dat steeds aan één kant van de markt er slecht één speler actief is; er is dus sprake van monopolie (verkoop), respectievelijk monopsonie (inkoop), en we mogen er vanuit gaan dat de partij met marktmacht zal pogen deze marktmacht zo goed mogelijk uit te buiten.

Een relevante vraag is nu hoe de marktmacht optimaal kan worden uitgebuit. Zal een monopsonistische inkoper via een (omgekeerde) veiling of via een ‘beauty contest’ de potentiële verkopers tegen elkaar uitspelen? Het antwoord hangt af van de vraag of de monopsonist weet wat hij wil (welk product?), of hij kan omschrijven wat hij wil, en of hij via een contract kan afdwingen dat hij krijgt wat hij wil. Als alle drie de vragen met ‘ja’ beantwoord kunnen worden is in feite sprake van een standaard product en kunnen de verkopers het best in een veiling tegen elkaar uitgespeeld worden: in zo’n geval verschillen de verkopers immers alleen in de prijs die zij verlangen en door de veiling goed vorm te geven kan de te betalen prijs geminimaliseerd worden. Indien één van de vragen met ‘nee’ beantwoord wordt, loopt men bij een veiling de kans een kat in de zak te kopen, en wellicht is in zo’n geval een ‘beauty contest’ dus beter. Minstens twee gevaren liggen dan echter op de loer. Ten eerste zullen de verkopers proberen door te lobbyen het oordeel, en het besluit, van de inkoper te beïnvloeden. Dit lobbyproces is contraproductief en levert vooral in de situatie waarin de principaal de selectie niet zelf doet maar deze uitbesteedt aan een agent aanzienlijke risico’s op. De bouw, met verhalen over ambtenaren die zich lieten fêteren, levert ook hier een goed voorbeeld. Ten tweede kunnen bij een ‘beauty contest’ de verliezers de selectie van de winnaar eenvoudiger aanvechten dan bij een veiling het geval is; het gevaar van kostbare procedures dreigt. De conclusie is dat de vraag ‘veilen of aanbesteden?’ niet zo eenvoudig te beantwoorden is; beide mechanismen lijken nadelen te kennen.

Als de conclusie getrokken wordt dat het gestelde doel met een veiling gerealiseerd kan worden, rijst vervolgens een groot aantal vragen met betrekking tot de uitvoering: wat gaan we precies verkopen?; wanneer gaan we dat doen?; wie gaan we toelaten tot de veiling?; en welke veilingmethode gaan we gebruiken? Elk van deze vragen heeft een groot aantal mogelijke antwoorden, zo kunnen we bijvoorbeeld veilen bij opbod (zoals bij kunst gebruikelijk is), of bij afslag (zoals bij bloemen of vis), of bij inschrijving (zoals bij projecten). In het laatste geval kunnen we dan nog kiezen of we de hoogste bidder zijn eigen bod laten betalen, of het op één na hoogste bod (Vickrey veiling). Ook combinaties zijn mogelijk: onroerend goed wordt in Nederland via een combinatie van opbod en afslag geveild. Tenslotte zijn er exotische veilingvormen, zoals bijvoorbeeld de “all pay auction”, waarin ook de verliezers hun bod moeten betalen, en die in Scheveningen gebruikt wordt om het eerste maatje Hollandse Nieuwe te verkopen. De economische literatuur heeft een groot aantal van deze veilingvormen onderzocht; zij bevat aanwijzingen voor bidders hoe te bieden, en kan verkopers suggesties doen over welke veilingvorm in een bepaalde situatie het meest geschikt zou kunnen zijn. We verwijzen de geïnteresseerde lezer naar Van Damme (1997) voor meer details. We zouden hier willen volstaan met de conclusie dat het veilingmechanisme vele varianten kent en dat, in het geval de inkoper (of verkoper) zijn doelstelling helder kan formuleren en deze via contracten kan afdwingen, er een grote kans is dat er binnen deze grote verzameling een veiling te vinden is die de doelstelling realiseert. Het veilingmechanisme moet dus niet al te snel opzij geschoven worden.

In beleidsstukken wordt het veilingmechanisme vooral aanbevolen omdat het een transparant mechanisme is dat tot een efficiënte uitkomst leidt. Efficiëntie is echter niet zonder meer gegarandeerd. Allereerst is er de vraag wat met efficiëntie bedoeld wordt; een vraag die in veel beleidsstukken omzeild wordt. Bij een veiling van een kunstvoorwerp zouden we de uitkomst efficiënt kunnen noemen als het object terechtkomt bij diegene die er de hoogste waarde aan toekent; als bidders geen budgetbeperkingen kennen is dit bij een veiling inderdaad gegarandeerd. Bij een aanbestedingsprocedure in de bouw ligt efficiëntie al wat lastiger: aan de ene kant vereist efficiëntie dat het project wordt uitgevoerd door diegene die dat tegen de laagste kosten kan doen, maar aan de andere kant mag ook het surplus dat de aannemer weet te genereren niet uit het oog verloren worden; als de ene aanbieder zonder de opdracht failliet gaat en daarmee waardevolle kennis verloren gaat, kan het efficiënt zijn dat hij de opdracht krijgt, ook als hij niet de laagste kosten heeft. In situaties waar de overheid rechten veilt om op een markt actief te mogen zijn ligt het nog weer wat lastiger. Efficiëntie betekent nu dat een competitieve markt tot stand komt, en dit is iets heel anders dan dat de rechten toevallen aan die partijen die de meeste winst uit de markt kunnen halen; in het algemeen is immers in een minder competitieve markt meer winst te halen. Een aantal van de ‘fouten’ waar we in de

volgende paragrafen op in gaan werd veroorzaakt doordat over het efficiëntiebegrip te weinig werd nagedacht; er werd vanuit gegaan dat de vormgeving van de veiling er niet zoveel toe deed, dat de veiling, hoe dan ook vormgegeven, toch een efficiënte uitkomst zou opleveren.

Tot slot van deze paragraaf nog een enkele opmerking over 'leuren'. Doet een verkoper die zijn opbrengst wil maximaliseren er niet verstandig aan met kopers te onderhandelen in plaats van ze in een veiling tegen elkaar uit te spelen? Het antwoord is vaak: nee. De monopolist doet er juist goed aan zijn handen te binden en niet te onderhandelen. Nobelprijswinnaar Ronald Coase heeft dat in een mooi voorbeeld laten zien (Coase, 1972). Zijn essentiële inzicht is dat een monopolist die zijn winst wil maximaliseren altijd kunstmatige schaarste zal creëren; hij zal dus niet alles verkopen wat hij heeft. Nadat de monopolistische hoeveelheid verkocht werd, heeft de monopolist echter de neiging het restant alsnog te verkopen; additionele verkopen leveren immers extra winst. De monopolist kan dit restant echter alleen tegen een lagere prijs kwijt. Als de monopolist zich niet kan binden, realiseren de 'vroegge kopers' zich dat de prijs uiteindelijk zal dalen en zullen zij wachten tot de prijs inderdaad gedaald is. Als de monopolist zich daarentegen bindt, kopen zij wel tegen de hogere prijs. Coase laat zien dat het voor de monopolist optimaal is zich te binden het restant niet te verkopen.

3. Benzinemarkt

De Nederlandse benzinemarkt wordt, in de ogen van de overheid, gekenmerkt door een gebrek aan concurrentie. In ieder geval zijn de prijzen hier hoog, hetgeen niet volledig door de hoge accijnzen verklaard kan worden: ook de marge tussen netto verkoopprijs (exclusief belastingen) en inkoopprijs is in Nederland hoger dan in de ons omringende landen. Om de situatie te verbeteren werd onder het eerste paarse kabinet besloten nieuwe toetreding tot de markt mogelijk te maken: er zouden nieuwe locaties worden vrijgemaakt en de rechten om op dergelijke locaties benzinestations te exploiteren zouden worden geveild. De vraag was vervolgens hoe te veilen: heeft bij een gewone veiling, bij opbod, een nieuwkomer een kans een nieuwe licentie te winnen en zal in dat geval de concurrentie dus tot stand kunnen komen? Het antwoord is: helaas, nee.

Ik geef een eenvoudig voorbeeld. Stel dat in een bepaalde stad momenteel één tankstation actief is en dat een tweede licentie geveild wordt. Veronderstel bovendien dat de huidige monopolist, M , winst maakt, zeg ter grootte 100. Als de tweede licentie door een toetreder, T , gewonnen wordt zal prijsconcurrentie ontstaan met als gevolg

dat de totale winst die door beide partijen behaald wordt, $W_M + W_T$, kleiner is dan 100.

$$W_M + W_T < 100 \quad (1)$$

De toetreders is bereid maximaal W_T voor de licentie te betalen. De monopolist gaat er $100 - W_M$ op achteruit als er concurrentie komt en hij is dus bereid dit bedrag te betalen om de concurrent de toegang te belemmeren. Uit (1) volgt nu dat M meer bereid is voor de tweede licentie te betalen dan de toetreders ervoor over heeft: $W_T < 100 - W_M$. De conclusie is dat bij een gewone veiling de monopolist de licentie verwerft en dat de concurrentie niet tot stand zal komen.

Wat kan de overheid doen om de gewenste uitkomst, een nieuwe partij op de markt en lagere prijzen voor de consument, toch te realiseren? Een oplossing zou kunnen zijn de bestaande monopolist van de veiling te weren. Als alleen toetreders mogen meedoen, zal een toetreders automatisch winnen en bij concurrentie tussen toetreders zal de prijs in de veiling dan W_T zijn. De Nederlandse overheid overwoog een dergelijke uitsluiting, maar vond het een te bot middel. In plaats daarvan koos zij voor een asymmetrische veiling: bestaande partijen mochten wel mee doen, maar zij kregen een biedhandicap opgelegd. Concreet: als M een bod b_M uitbrengt en T een bod b_T dan wint M alleen dan als b_M een bepaald percentage (zeg 25%) hoger is dan b_T , dus $b_M > 1.25b_T$. (Het percentage zou aan de marktomstandigheden kunnen worden aangepast, en zou niet voor alle marktpartijen hetzelfde hoeven te zijn.)

Zo'n asymmetrische veiling zou het doel kunnen realiseren, maar zij is met twee mogelijke problemen verbonden:

- (i) Is er geen sprake van discriminatie omdat bieders ongelijk behandeld worden?
- (ii) Is er, in het geval dat de licentie niet wordt toegewezen aan de hoogste bieder, geen sprake van staatssteun?

De Nederlandse overheid besloot beide vragen aan de Europese Commissie voor te leggen. Naar verluidt beantwoordde de Commissie beide vragen met 'ja' en daarmee was het voorstel van de baan. Naar mijn mening had de Commissie het bij het verkeerde eind en is het antwoord op beide vragen 'nee'. Er is geen sprake van discriminatie omdat bieders zich niet in gelijke posities bevinden. Daarentegen is juist bij een symmetrische veiling sprake van discriminatie: in zo'n veiling heeft, zoals boven geargumenteed, een toetreders immers geen enkele kans de licentie te winnen. Bij een asymmetrische veiling is ook geen sprake van staatssteun: de enige reden dat de monopolist immers meer biedt is dat hij gehandicapt wordt; bij gelijke behandeling zou hij minder bieden. Naar mijn mening is daarentegen juist bij een symmetrische veiling sprake van staatssteun. In zo'n veiling wint de monopolist toch en heeft het

voor een toetreders dus geen zin om mee te bieden. Als toetreders niet meedoen is de monopolist de enige bidder en zal deze de licentie gratis in de schoot geworpen krijgen; de opbrengst is nihil. Als de monopolist daarentegen wordt uitgesloten (of een hoge handicap krijgt opgelegd) zullen toetreders wel mee doen en is de opbrengst W_T . De conclusie dat de opbrengst in een symmetrische veiling nihil is en in een asymmetrische veiling positief, impliceert dat alleen bij een symmetrische veiling van staatssteun sprake kan zijn.

Dit voorbeeld toont aan dat er een spanning kan bestaan tussen wat economisch wenselijk is en wat juridisch mogelijk is. Om de spanning te verminderen is het wenselijk dat juristen zich niet uitsluitend laten leiden door abstracte principes en jurisprudentie, maar ook door de economische realiteit. Daarvoor is kennis van economische basisprincipes nodig, en deze speelde in dit dossier bij de Commissie een te geringe rol. Het oordeel van de Commissie bracht de Nederlandse overheid ertoe een alternatief traject in te zetten om de doelstelling van meer concurrentie te realiseren. We zijn nu vier jaar verder en de veiling is ondertussen tot 2003 uitgesteld. De benzine wordt in Nederland nog steeds duur betaald.

4. UMTS Frequenties

In de zomer van 2000 werden in Nederland vijf UMTS-licenties geveild. Bezitters van dergelijke licenties kunnen in de toekomst snelle mobiele internettoegang en mobiele beeldtelefonie aanbieden. Ten tijde van de veiling waren de verwachtingen voor dergelijke toepassingen hooggespannen en telecombedrijven waren dan ook bereid extreem hoge bedragen voor een dergelijke licentie te betalen. In Duitsland bijvoorbeeld bracht de veiling bijna € 50 miljard op, ongeveer € 620 per inwoner. In Nederland had Minister Zalm op € 10 miljard gerekend, maar bleef de teller op € 2,7 miljard steken. Dit is slechts € 170 per inwoner, nauwelijks een kwart van wat een vergelijkbare veiling in het Verenigd Koninkrijk opleverde (€ 650). Hoe het grote verschil in opbrengst te verklaren?

De verklaring is eenvoudig als men zich realiseert dat er ook in deze situatie van asymmetrie sprake was. Ook hier waren bestaande partijen, die reeds mobiele telefoondiensten aanbieden, en nieuwkomers te onderscheiden. Nieuwkomers hebben hogere kosten omdat ze hun netwerk nog volledig moeten uitrollen, en ze hebben lagere opbrengsten omdat ze hun klantenbestand nog moeten opbouwen. Nieuwkomers zullen daarom een lagere waarde aan een licentie toekennen dan bestaande partijen. Daarnaast geldt dat als een bestaande partij geen UMTS-licentie wint, deze niet alleen de opbrengst van de nieuwe UMTS-klanten mist, maar, op termijn, ook de

huidige opbrengsten van de bestaande mobiele klanten; uiteindelijk zullen ze immers naar een UMTS-aanbieder overstappen. Het verschil is niet te verwaarlozen. In Van Damme (2002b) becijfer ik de waarde van een UMTS-licentie voor een bestaande partij met een marktaandeel van 33% op €5 miljard, terwijl voor een nieuwkomer, die een marktaandeel van 10% weet te bereiken, de waarde €0.5 miljard is; het verschil is dus een orde van grootte.

Zowel in Nederland als in het Verenigd Koninkrijk werden vijf licenties aangeboden, die via dezelfde veilingmethode verkocht werden. De uitgangssituatie in deze landen was echter zeer verschillend. In het Verenigd Koninkrijk waren vier 2G-aanbieders actief, in Nederland vijf. In het Verenigd Koninkrijk was er dus ruimte voor een nieuwkomer. De open plaats op de markt trok verschillende geïnteresseerde partijen aan en de concurrentie tussen deze partijen dreef de prijs van alle licenties op. In Nederland daarentegen waren reeds vijf 2G-aanbieders actief en was er dus geen marktplaats meer vrij. Zoals boven betoogd kennen bestaande partijen meer waarde toe aan een licentie dan een nieuwkomer, kunnen nieuwkomers dus niet verwachten een licentie in de veiling te bemachtigen, en heeft het voor hen bijgevolg geen zin aan de veiling mee te doen. Maasland (2000) verwachtte dan ook dat geen enkele nieuwkomer mee zou doen en dat de opbrengst van de veiling op €0 zou blijven steken. Maasland had het echter mis, nieuwkomer Versatel besloot Zalm te hulp te schieten en mee te doen. Wat had Maasland over het hoofd gezien?

Het antwoord is: veilingtoerisme. Versatel realiseerde zich dat als zij niet mee zou doen de prijs op €0 zou blijven steken, maar dat als zij wel mee zou doen de prijs op elk van de licenties minstens €0.5 miljard zou zijn. In totaal zouden, als Versatel meebod, de vijf bestaande partijen dus minstens €2.5 miljard meer aan de Nederlandse overheid moeten betalen. Zouden deze partijen niet bereid zijn om een gedeelte van dit bedrag aan Versatel over te maken in ruil voor het niet meedoen van Versatel? Vanuit het standpunt van Versatel bezien was het in ieder geval de moeite van het proberen waard. Een dag voor de veiling publiceerde Versatel haar bedoelingen op haar website:

“Versatel fears it is defining the success or failure of the auction. We would however not like to see that we end up with nothing whilst other players get their licenses for free. Versatel invites the incumbent mobile operators to immediately start negotiations for access to their existing 2G networks as well as entry to the 3G market either as a part owner of a license or as a Mobile Virtual Network Operator” (Versatel, 2000)

We weten nu dat Telfort op de uitnodiging van Versatel is ingegaan en dat gesprekken tussen Telfort en Versatel hebben plaatsgevonden. We weten ook dat die

gesprekken niet tot resultaat leidden en dat tegen het eind van de veiling Telfort Versatel een dreigbrief stuurde met daarin de mededeling dat men het nu wel welletjes vond en dat Versatel maar beter uit de veiling kon stappen. We weten ook dat de Nederlandse overheid en de veilingmeester op die brief van Telfort en de daaropvolgende reactie van Versatel niet adequaat reageerden; zij hadden zich immers moeten realiseren dat als gevolg van de gevoerde correspondentie Versatel niet meer zou bieden, dat Telfort dit wel kon beredeneren, maar de andere bidders niet (zij wisten immers niet van de briefwisseling af), en dat als gevolg daarvan van een verstoord verloop van de veiling sprake was (Van Damme, 2000a, b). We weten tenslotte ook nog dat de NMa een paar maanden na de gebeurtenissen in actie kwam en een bewijs van kartelafspraken niet (meer) kon vinden (NMa, 2001).

Ook dit dossier leert ons belangrijke lessen. Voor algemene lessen verwijst ik naar de evaluatie die in opdracht van de Tweede Kamer door onderzoekers van de Erasmus Universiteit verricht werd, Janssen et al. (2001). Ik volsta met toevoegen van een bevinding aan die van hen: in een spel waarin de belangen zo groot zijn als in het onderhavige, mag er niet vanuit gegaan worden dat ieder het spel als vanzelf volgens de regels zal spelen, zeker niet als deze regels in het nadeel van een van de partijen uitwerken. Goede spelregels en goed toezicht op een adequaat spelverloop zijn daarom essentieel.

5. Aanbesteding in de bouw

De bijdrage van Chris Jansen aan deze bundel (Jansen, 2002) geeft een goed overzicht van de problematiek van de 'bouwfraude' en van de geschiedenis van de diverse aanbestedingsregelingen. Ik beperk me hier tot een paar opmerkingen die complementair zijn aan die van hem. Jansen onderscheidt zeven motieven voor het maken van afspraken:

- (i) de wens de markt te verdelen;
- (ii) de mogelijkheid preferentie verleend te krijgen;
- (iii) de angst voor miscalculaties;
- (iv) de behoefte aan een onkostenvergoeding;
- (v) het genereren van gelden in het 'algemeen bouwbelang';
- (vi) pure inhaligheid, en;
- (vii) het voorkomen van prijsbederf door leuren van de aanbesteder.

De motieven (i) en (vi) zijn niet specifiek voor de bouwmarkt: we moeten ervan uitgaan dat daar waar dat mogelijk is ondernemers zullen proberen kartels te vormen (door prijs- of marktverdelingsafspraken te maken) om aldus hun winsten te verhogen.

Het tweede motief is eveneens een vorm van marktafsluiting en marktverdeling en is dus in wezen eveneens anticompetitief. Ik zal aan deze motieven geen aandacht schenken, noch aan het meer nobele vijfde motief. Blijven over de angst voor miscalculatie, de bescherming tegen leuren en de vergoeding voor de gemaakte offertekosten. Ik ga op elk van deze motieven kort in.

Ook miscalculaties zijn niet specifiek voor de bouw. Ook een inkoper op de bloemenveiling die de markt verkeerd inschat en te hoog biedt wordt later met de gevolgen van zijn inschattingfout geconfronteerd. Dit is het gebruikelijke bedrijfsrisico. Om dit risico aanvaardbaar te houden zullen bidders gedwongen zijn voorzichtig te bieden; het risico aan de ene kant van de markt leidt dus tot een slechtere opbrengst voor de andere marktzijde. Een aanbesteder doet er daarom, uit zuiver eigenbelang, goed aan de risico's van miscalculatie zo klein mogelijk te maken. Hij kan dat doen door veel informatie over het object beschikbaar te stellen, of door een bepaalde veilingvorm te hanteren. Naarmate aannemers beter geïnformeerd zijn over het product, kunnen ze de daarmee verbonden risico's beter inschatten en beter afdekken: meer informatie leidt tot agressiever bieden en tot een gunstiger prijs voor de aanbesteder. Onder de veronderstelling dat aannemers niet samenspannen heeft, bij een inschrijvingsprocedure, elke inschrijver slechts de beschikking over de informatie die de inkoper vooraf heeft aangeleverd; op het moment van bieden weet een bidder niet hoe ver zijn concurrenten bereid zijn te gaan. Bij een open procedure (een omgekeerde veiling bij afslag, bijvoorbeeld) ziet een bidder hoeveel concurrenten nog in de race zijn en hoeveel partijen denken dat bij deze prijs nog een redelijke marge te behalen is. Deze extra informatie kan iedere individuele bidder extra vertrouwen geven dat zijn inschatting van de te maken kosten niet te laag is en dit zal er in het algemeen toe leiden dat de bidders agressiever bieden. De economische literatuur laat zien dat de aanbesteder beter af is als hij in plaats van een gesloten procedure (inschrijving) zo'n open procedure hanteert. De conclusie is dat door een geschikte aanbestedingsprocedure te hanteren beide marktzijden kunnen profiteren. Om bidders tegen de nadelige gevolgen van miscalculaties te beschermen is het dus niet noodzakelijk terugtrekken van het bod toe te staan. Terugtrekken kan wel helpen, het vermindert zeker het risico van niet te herstellen fouten, maar het maakt tegelijkertijd ook allerlei vormen van strategische manipulatie mogelijk, zodat de aanbesteder of overheid er vermoedelijk verstandig aan doet deze mogelijkheid niet toe te staan (zie ook Van Damme, 1997).

Op 'leuren' ben ik in paragraaf 2 al kort ingegaan. De conclusie was daar dat, in bepaalde situaties, een monopolistische verkoper er baat bij heeft zichzelf te binden niet te gaan leuren. Het argument was dat als de geïnteresseerde kopers voorzien dat de verkoper zal gaan leuren zij hun gedrag zullen aanpassen, en wel in een voor de verkoper ongunstige richting. Het is bij een aanbestedingsprocedure in de bouw niet

anders. Als de aannemers vrezen dat de aanbesteder hun biedingen zal gebruiken om een nog scherpere prijs te bedingen dan zullen zij anders bieden dan wanneer zij erop mogen vertrouwen dat hun bod ‘first and final’ is. De strategische aanpassing kan zeer wel in het nadeel van de aanbesteder zijn.

Een eenvoudig voorbeeld (een economisch model) kan een en ander illustreren. Veronderstel dat elke aannemer die aan de procedure mee wil doen calculatiekosten F moet maken. Daarenboven heeft elke aannemer i kosten C_i om het project te realiseren. *A priori* zijn deze productiekosten niet bekend; pas op het moment dat bedrijf i de calculatie gemaakt heeft (en dus reeds kosten F verzonken heeft) leert dit bedrijf welke kosten C_i daadwerkelijk met het project verbonden zijn. Een bedrijf i weet bovendien nooit precies wat de kosten C_j voor een ander bedrijf j zijn. De aanbesteder weet dat natuurlijk ook niet en hij weet dan ook niet bij voorbaat welke aanbieder het goedkoopst is. Als de aanbesteder zich ertoe verbindt niet te leuren zal het bedrijf met de laagste constructiekosten de aanbesteding winnen. De prijs die de aanbesteder naar verwachting zal moeten betalen is gelijk aan het tweede laagste prijsniveau, terwijl de winnaar, naar verwachting, een winst maakt die gelijk is aan de kostenvoorsprong die hij op zijn naaste concurrent heeft.³ Zolang de som van vaste kosten F en de verwachte constructiekosten niet groter is dan de betalingsbereidheid van de aanbesteder (een zeer redelijke aanname) zal minstens een bedrijf aan de aanbesteding meedoen. In evenwicht zal een dusdanig aantal bedrijven meedoen dat de overwinst van de winnaar geëlimineerd wordt, zodat de aanbesteder een competitieve marge betaalt. Bij leuren ligt de zaak echter anders. De calculatiekosten F zijn verzonken en deze spelen in de onderhandeling tussen winnaar en aanbesteder dus geen rol. De informatie over de biedingen zal de aanbesteder in staat stellen een lagere marge te realiseren, maar als deze marge vervolgens onder F komt maakt de winnaar verlies. Een vooruitziende aannemer zal daarom aan een aanbesteding waarbij de aanbesteder mogelijk leurt helemaal niet meedoen. De situatie waarin zich geen geïnteresseerden melden is natuurlijk voor de koper de slechts denkbare. Hij doet er daarom goed aan zich ertoe te verbinden niet te leuren.

De problematiek van de offertekosten kan ook aan de hand van het bovenstaande voorbeeld geïllustreerd worden. Het probleem is dat de offertekosten F verzonken zijn en voorgoed verloren zijn als de aanbesteding niet gewonnen wordt; de aannemer

³ Dit is het meest eenvoudig te zien in het geval de aanbesteder een veiling bij afslag hanteert: zolang de prijs boven het kostenniveau C_i ligt, zal bidder i bereid zijn het project uit te voeren; de veiling eindigt dus op het moment dat het op een na laagste kostenniveau bereikt wordt omdat op dat moment alleen diegene met de laagste kosten nog in de race is.

moet deze kosten dus meecalculeren en terugverdienen op die projecten die hij wel wint. In zijn JUVAT-bijdrage oppert Chris Jansen als tweede mogelijkheid dat de aanbesteder direct de volledige offertekosten F voor een beperkt aantal aannemers vergoedt. Jansen stelt vervolgens de vraag welke van deze twee mogelijkheden het meest efficiënt is, een vraag die hij niet in zijn JUVAT-bijdrage beantwoordt, maar wel in Jansen (2001). Op pagina 81 van die zeer lezenswaardige bijdrage schrijft hij (waarbij ik de drie voetnoten heb weggelaten):

“Vanuit het oogpunt van efficiënte kostenallocatie zou ik dan ook een vergoedingsplicht van de aanbesteder ter zake tevergeefs gemaakte offertekosten willen bepleiten. Ik besef terdege dat dat grote woorden zijn en dat de voorgaande onderbouwing nauwelijks het predikaat ‘economische analyse’ mag dragen. Economisch vervolgonderzoek is zeer zeker noodzakelijk, waarbij voorgaande hypothesen bijvoorbeeld aan de hand van een model worden getoetst.”

In het onderstaande doe ik een eerste stap in de door Jansen gewenste richting. Ik doe dat aan de hand van het bovengenoemde voorbeeld en merk daarbij op dat het hierbij om een eerste poging tot ‘economische modelanalyse’ gaat. Bedacht moet worden dat de afgeleide resultaten wel binnen het kader van het model geldig zijn, maar daarmee nog niet in de praktijk; daarvoor zijn ze alleen relevant voorzover het model een redelijke afspiegeling van die praktijk vormt. In gewoon Nederlands preciseert het model de situatie waarin een bepaald project uitgevoerd kan worden door een verzameling aannemers die in principe alle even geschikt zijn om dat te doen. Elke aannemer i heeft uitvoeringskosten C_i die hij echter pas leert kennen nadat hij een studie van het project, die kosten F met zich meebrengt, gemaakt heeft. We nemen aan dat deze offertekosten F voor alle bedrijven gelijk en bekend zijn. We beschouwen F als exogeen, in de praktijk is F natuurlijk een belangrijke beslisvariabele, zowel voor de aanbesteder als voor de aannemer. Hoe minder informatie de aanbesteder ter beschikking stelt, hoe meer er uitgezocht moet worden en des te hoger de offertekosten van de aannemers zijn. Aannemers kunnen ook gedetailleerde of minder gedetailleerde studies uitvoeren, ook daarvan abstraheren we hier. Hoe groter het aantal bedrijven, N , dat aan de aanbesteding meedoet hoe hoger de totale offertekosten, NF , zijn, maar hoe lager de constructiekosten; als er meer bedrijven meedoen is de kans immers groter dat er een bijzit met lagere kosten. De vraag is nu onder welk regime (vergoeding van de offertekosten door de aanbesteder, of niet?) de totale projectkosten geminimaliseerd worden.

Ter concretisering, en om een expliciete oplossing van het minimaliseringprobleem (welk regime leidt tot een efficiënte kostenallocatie?) mogelijk te maken, veronderstel-

len we dat de aanbesteder bereid is maximaal 1 voor het object te betalen en dat elke C_i een onafhankelijke trekking uit de uniforme verdeling op $[0,1]$ is. Een willekeurige aannemer heeft dus verwachte productiekosten van $1/2$ en we veronderstellen dat $F < 1/2$, zodat het efficiënt is het project inderdaad uit te voeren. Deze aanname impliceert tevens dat zelfs zonder dat de aanbesteder de offertekosten vergoedt zich minstens een aannemer als geïnteresseerde voor het project zal melden. De totale kosten zijn gelijk aan

$$C_N + NF \quad (2)$$

waarbij C_N de productiekosten zijn bij N deelnemers. Gegeven onze aanname van onafhankelijke trekkingen uit de uniforme verdeling kan eenvoudig berekend worden dat de verwachting van C_N gelijk is aan $1/(N+1)$, de totale verwachte kosten kunnen dus geschreven worden als

$$\frac{1}{N+1} + NF \quad (3)$$

Merk op dat de kosten uit (3) niet direct van het regime, of de offertekosten al dan niet door de aanbesteder vergoed worden, afhangen; voor de totale kosten is alleen het aantal deelnemers aan de aanbesteding relevant. Het is natuurlijk wel zo dat het aantal deelnemers wel van het gekozen regime afhangt. Het eerste lid in (3) is dalend in N en het tweede lid stijgend, zodat het niet *a priori* duidelijk is voor welke waarde van N de uitdrukking (3) geminimaliseerd wordt. Als we gemakshalve even afzien van het feit dat het aantal deelnemers een geheel getal moet zijn, kunnen we door differentiëren berekenen dat het minimum van (3) bereikt wordt voor

$$N^o = \sqrt{1/F} - 1 \quad (4)$$

Het geprefereerde regime is bijgevolg datgene dat zo dicht mogelijk het optimale aantal deelnemers, als in (4), benadert. Het is overigens goed op te merken dat naast de twee reeds genoemde regimes (geen vergoeding of volledige vergoeding van de offertekosten), er ook tussenvormen denkbaar zijn: de aanbesteder kan ervoor kiezen alle deelnemende aannemers een subsidie ter grootte van s te verlenen; de twee bovengenoemde mogelijkheden zijn dan twee extreme gevallen, $s = 0$, resp. $s = F$. De vraag is dus in feite wat het effect is van het subsidiëren van de offertekosten, en welk subsidiebedrag optimaal is. Duidelijk is in ieder geval dat hoe hoger de subsidie is, hoe meer deelnemers er aan het aanbestedingsproces zullen zijn.

De vraag is dus hoe het subsidiebedrag s het aantal deelnemers aan de aanbestedingsprocedure beïnvloedt. Aannemers zullen zich laten leiden door de verwachte winst die te behalen is. Gegeven onze aannames kan berekend worden dat, in het geval er N geïnteresseerde bidders zijn (waarbij $N > 0$ omdat $F < 1/2$), de verwachte opbrengst van meedoen gelijk is aan

$$\frac{1}{N(N+1)} - F + s \quad (5)$$

De eerste term is de verwachte opbrengst bij winst van de aanbesteding, de tweede term zijn de vaste calculatiekosten die altijd gemaakt moeten worden, de laatste term is de subsidie. Zolang de verwachte opbrengsten positief zijn zullen bedrijven meedoen; het verwachte aantal deelnemers bij een subsidiebedrag s is dus ongeveer gelijk aan $\sqrt{1/(F-s)}$

$$N^*(s) \approx \sqrt{1/(F-s)} \quad (6)$$

Aan (6) zien we dat het aantal deelnemers afneemt met stijgende netto calculatiekosten, en dat, als de aanbesteder de kosten volledig vergoedt, iedere aannemer bereid is deel te nemen; het model staat ‘aanbestedingstoerisme’ dus toe. Beide modeleigenschappen zijn intuïtief en realistisch. Vergelijking van de uitdrukkingen (4) en (6) laat nu een eenvoudige conclusie toe

$$N^o < N(0) \quad (7)$$

zodat zelfs zonder subsidie het aantal deelnemers aan de aanbesteding eigenlijk al te groot is. De conclusie is bijgevolg dat, in dit model, het systeem waarbij de aannemers hun offertekosten zelf dragen het meest efficiënte regime is.

In het bovenstaande werd geen rekening gehouden met het feit dat de aanbesteder het aantal deelnemers aan de procedure kan beperken, een mogelijkheid die als ‘aanbesteding met voorafgaande selectie’ bekend staat. Een dergelijke beperking is nodig om aanbestedingstoerisme tegen te gaan en is inderdaad sociaal gewenst: de efficiënte uitkomst wordt gerealiseerd als de aanbesteder direct het aantal deelnemers tot N^o als in (4) beperkt. Deze observatie heeft echter geen invloed op onze conclusie dat het systeem waarbij de aannemers hun offertekosten zelf dragen het meest efficiënt is; gegeven het aantal deelnemers is immers de vraag wie de offertekosten draagt louter

een verdelingsvraagstuk. Bij N deelnemers worden offertekosten ter grootte van NF gemaakt, die op de een of andere manier over deelnemende partijen verdeeld moeten worden. Hoe groter het deel Ns dat de aanbesteder voor zijn rekening neemt, hoe aantrekkelijker de situatie voor de aannemers wordt, zoals ook uit (5) blijkt.

Een interessante vraag is nog of de aanbesteder belang heeft bij het ten dele vergoeden van de offertekosten. Bij meer deelnemers is de concurrentie intenser en zijn niet alleen de verwachte constructiekosten lager, maar ook de prijs die de aanbesteder naar verwachting zal moeten betalen. Zo lijkt het dus dat de aanbesteder baat zou kunnen hebben bij het subsidiëren van de offertekosten. Aan de andere kant zijn er natuurlijk wel de directe kosten die met de subsidie verbonden zijn, en het probleem is dus deze directe kosten tegen de indirecte baten af te wegen. Bij N deelnemers aan de procedure die elk een subsidie van s ontvangen zijn de kosten voor de aanbesteder gelijk aan

$$P_N + Ns \quad (8)$$

waarbij P_N de prijs bij N deelnemers is. Nu is, gegeven onze aannames, de verwachte prijs te becijferen als $P_N = 2/(N+1)$, en we zien dat deze verwachte prijs inderdaad dalend is in het aantal deelnemers. De totale verwachte kosten voor de aanbesteder gelijk zijn daarmee gelijk aan

$$2/(N+1) + Ns \quad (9)$$

Nu is, bij een gegeven subsidiebedrag s , het aantal deelnemers endogeen bepaald door (6); we kunnen nu (6) invullen in (9) en aldus nagaan hoe de totale kosten van s afhangen. Het uitwerken van de berekening laat zien dat, onder de voorwaarde dat zich zonder subsidie minstens een aannemer meldt, de verwachte kosten voor de verkoper *stijgen* als hij positieve subsidie geeft. Met andere woorden, zolang het project ook zonder subsidie van de offertekosten wordt uitgevoerd, heeft de verkoper er geen belang bij de offertekosten te vergoeden.

In dit kader is het ook zinvol om kort stil te staan bij het argument dat de Europese Commissie gebruikte om een offertevergoeding categorisch af te wijzen (zie Europese Commissie 1992). De Commissie verwaarloosde doodeenvoudig het (positieve) effect van een groter aantal deelnemers op de veilingprijs en stelde dus in feite

$$P_N = P \quad (10)$$

Met deze aanname zijn de totale kosten in (8) natuurlijk automatisch stijgend in s en is er geen enkele reden om een offertevergoeding toe te staan. Het zal duidelijk zijn dat de gevolgde redenering echter volkomen ontoereikend is. Ik verwijs de geïnteresseerde lezer naar Van Damme (1997, hoofdstuk 5) voor een nadere bespreking van de economische analyse van de Europese Commissie en het Gerecht van Eerste Aanleg in de zaak tegen de Nederlandse bouwsector.

Het belangrijkste resultaat uit deze paragraaf is dat het, onder de aanname van ons model, vanuit efficiëntieoogpunt niet gewenst is dat de aanbesteder de door de aannemers gemaakte offertekosten vergoedt. In dit geval wil een aanbesteder het aantal inschrijvers eerder beperken dan vergroten, hij heeft dus geen belang bij het subsidiëren van extra concurrenten door de offertekosten te vergoeden. Het gevonden resultaat is in lijn met de algemene bevinding in Mankiw en Whinston (1986) dat een vrije markt in het algemeen tot teveel toetreding leidt en dat toetredingsbeperkingen dus zinvol zijn. Vertaald naar de aanbestedingscontext impliceert dit dat ‘aanbesteding met voorgaande selectie’ vermoedelijk de meest wenselijke vorm van aanbesteding is, en niet de openbare aanbesteding. Daarentegen levert onze analyse geen rechtvaardiging voor het vergoeden van de inschrijfkosten, een vergoeding die in de meest recente versie van het ‘Uniform Aanbestedingsreglement’ (van september 2001) wel als optie is opgenomen.

6. Conclusie

In deze bijdrage heb ik gepoogd aan de hand van drie concrete voorbeelden te laten zien hoe vruchtbaar de interactie tussen de vakgebieden Rechten en Economie kan zijn. Mijn voorbeelden zijn alle ontleend aan het domein ‘veilen en aanbesteden’, een probleemveld dat door de jurist Geelhoed, voormalig Secretaris-Generaal van het Ministerie van Economische Zaken en nu verbonden aan het Europese Hof van Justitie, als het grootste probleemveld van Paars II bestempeld werd (Volkskrant, 2002b). Ik weet niet of deze typering terecht is, maar ik denk dat de conclusie dat we op dit terrein nog veel te winnen hebben door de samenwerking tussen economen en juristen te intensiveren een terechte is.

In elk van de drie behandelde voorbeelden stond de vraag: ‘Mag juridisch wat economisch moet?’ centraal. Het voorbeeld van de benzinemarkt heeft laten zien dat in bepaalde situaties asymmetrisch veilen gewenst is en dat een dergelijke veilingvorm ook vanuit juridisch oogpunt niet eenvoudig opzij geschoven kan worden. Het UMTS-voorbeeld liet zien dat de uitgangssituatie bij een veiling en de regels van die veiling in belangrijke mate bepalend zijn voor de uitkomst, en dat economische

analyse bepaalde vormen van strategische manipulatie kan identificeren waar de toezichthouders (veilingmeester en mededingingsautoriteit) dan bijzonder alert op moeten zijn. Wat Versatel deed was (vermoedelijk) in het belang van haar aandeelhouders, maar mocht (vermoedelijk) niet, was wellicht niet gewenst, maar kon, omdat de toezichthouders hun aandacht op andere zaken gericht hadden, toch passeren.

Ook de ervaring in de bouw laat zien dat slechte regels tot slechte uitkomsten leiden, een constatering die eventuele kartelpraktijken natuurlijk niet rechtvaardigt. Met Chris Jansen ben ik van mening dat een oplossing niet in horizontale afspraken, maar in een goede verticale regeling gevonden moet worden. Zo'n regeling had er natuurlijk al lang moeten zijn; de Europese Commissie verbood de aanbestedings-regelingen in de bouw reeds in 1992, maar het duurde vervolgens tien jaar, tot september 2001 totdat de overheid met een nieuwe deugdelijke regeling op de proppen kwam. Gedurende bijna een decennium is voor de sector dus onduidelijk geweest wat wel en wat niet mocht en het is eigenlijk niet verbazingwekkend dat de sector zich tegen deze onzekerheid heeft ingedekt door maar op oude gewoontes terug te vallen, hoewel dat natuurlijk niet goed te praten is. Duidelijk is in ieder geval wel dat de overheid ernstig tekortgeschoten is in haar kerntaak: het zorgen voor een adequate marktordening. Met betrekking tot de gewenste verticale regeling heb ik drie bijdragen geleverd. Ten eerste heb ik beargumenteerd dat tegengaan van leuren in het belang van de aanbesteder zelf is. Ten tweede heb ik een suggestie aangedragen voor hoe het risico van miscalculaties verminderd kan worden. Tenslotte heb ik ook betoogd dat het verstrekken van een offertevergoeding, hoewel sterk bepleit door de sector, niet in het belang van de aanbesteder, noch in het algemeen belang is. Hier lijken we nu iets bij de kop te hebben dat juridisch niet mocht, hoewel op basis van verkeerde argumenten, en dat ook economisch niet hoeft.

REFERENTIES

- Coase, R. (1972), 'Durability and Monopoly', *Journal of Law and Economics* 15, 143-149
- Damme, E.E.C. van (1997), 'Aanbesteding en veilingsmechanismen: Economische theorie en toepassingen', Onderzoeksserie Directie Marktwerving, Ministerie van Economische Zaken (p. 1-179)
- Damme, E.E.C. van (1998), 'Veilen in de praktijk: mobiele telefonie-frequenties', *Economisch Statistische Berichten*, 83, nr. 4147, 284-288
- Damme, E.E.C. van (2000a), 'Afspraken en voorkennis in UMTS-veiling', *Economisch Statistische Berichten* 85, nr. 4270, 680-683
- Damme, E.E.C. van (2000b), 'Het spel van Versatel', *Nederlands Juristenblad*, 75 (22 september 2000), nr. 33, 1666-1671
- Damme, E.E.C. van (2001a), 'Marktwerving vereist Maatwerk', *Maandschrift Economie* 65 (3), 185-207
- Damme, E.E.C. van (2001b), 'MDW tegen het licht', *RegelMaat* (3), 87-97
- Damme, E.E.C. van (2001c), 'Marktwerving is Maatwerk: Het voorbeeld van veilingontwerp', *Bedrijfskunde* 73 (4), 9-21
- Damme, E.E.C. van (2001d), 'Kartels en Fraude in de Polder?', *Trouw*
- Damme, E.E.C. van (2002a), 'Pompen en verzuipen', *Economisch Statistische Berichten*, 87, nr. 4354, 271-273
- Damme, E.E.C. van (2002b), 'The European UMTS-auctions', *European Economic Review* 46, 846-858
- Europese Commissie (1992), 'Beschikking 92/204/EEG', *Publicatieblad EG*, L92
- Jansen, C.E.C. (2001), 'Aanbesteding en offertekostenvergoeding', p. 69-104 in W.H. van den Boom, C.E.C. Jansen en J.V. Weijnen (red.), *Aanbesteding en Aansprakelijkheid*, Boom, Den Haag, 2001

Jansen, C.E.C. (2002), 'Bouwfraude: Economische en Juridische Aspecten van Aanbestedingen in de Bouw', deze bundel.

Janssen, Maarten, Arie Ros and Nico van der Windt (red.) (2001), 'De draad kwijt? Onderzoek naar de gang van zaken rond de Nederlandse UMTS-veiling', Erasmus Universiteit Rotterdam

Maasland, Emiel (2000), 'Veilingmiljarden zijn een fictie', *ESB*, 9 juni 2000, 479

Mankiw, G. en M. Whinston (1986), 'Free Entry and Social Inefficiency', *Rand Journal of Economics* 17, 45-58

NMa (2001), 'Geen overtreding mededingingsregels geconstateerd bij veiling UMTS-frequenties', Persbericht 22-02-2001 (Den Haag)

Tweede Kamer (2002a), 'Motie van de leden Hofstra en Crone', Kamerstukken, vergaderjaar 2001-2002, 24036, nr. 252

Tweede Kamer (2002b), 'Bouwfraude en corruptie bij ambtenaren', Kamerstukken, vergaderjaar 2001-2002, 28093, diverse volgnummers

Tweede Kamer (2002c), 'Kabinetsstandpunt over het Rapport 'Veilen en andere allocatiemechanismen'', Kamerstukken, vergaderjaar 2001-2002, 24036, nr. 254

Versatel (2000) Press Release: 'Versatel Disappointed with Dutch UMTS Auction Tomorrow', July 5, 2000

Volkskrant (2002a), 'Concurrentie tankstations van de baan', 25 april 2002

Volkskrant (2002b), 'Tegendraadse ideeën ontstaan niet bij de overheid', 30 april 2002